

Area formazione  
**C O M P A N Y M A N A G E M E N T**

**CORSO DI FORMAZIONE  
IL PROPOSAL MANAGEMENT**

**6 sessioni: 19-20-21-26-27-28 Ottobre 2021**

**ORE 15.00 – 19.00**

**REMOTE TRAINING**

**OBIETTIVI E DESTINATARI**

**Scopo del corso** è fornire una visione globale dei molteplici aspetti dell'effettiva competitività dell'azione commerciale in aziende grandi, medie e piccole che forniscono servizi qualificati, impianti, forniture complesse oppure singoli componenti dell'impianto chiavi in mano.

Con la crisi in corso la competizione internazionale non si focalizza solamente sull'innovare il "cosa", ma sull'ottimizzare il "come" si produce; il personale chiave delle attività commerciali necessita pertanto di una crescita sostanziale nelle potenzialità competitive.

L'indirizzo del corso è fortemente orientato all'export globale per il quale è indispensabile l'alta professionalità delle risorse umane dei ruoli commerciali, progettuali e gestionali. Capacità e abilità di vendita che si basano sulla preparazione ottimale delle offerte e l'efficace negoziazione dei contratti attivi e passivi.

Il corso si propone di stabilire e condividere con l'aula un comune denominatore tra concetti e metodi generali e di motivare tutti ad approfondire i fondamenti della competitività aziendale sulla base del materiale fornito. L'approccio e il metodo didattico sono fortemente interattivi: da una parte i relatori esprimono competenze e conoscenze maturate in esperienze vissute, dall'altra interagiscono i partecipanti, portatori di dissimili ruoli, attività e culture aziendali.

**Il corso è indirizzato** prevalentemente al personale delle Direzioni Commerciali, Tecniche e Finanziarie di società operanti a commessa. E' rivolto al personale delle funzioni commerciali, tecniche e finanziarie di società *intelligence intensive* operanti a "commessa", coinvolti nelle attività di *Marketing* e *Tendering*, appaltatori e appaltanti:

- società medie e grandi, di ingegneria e contracting e di fornitura di beni strumentali, operanti nell'impiantistica e nelle infrastrutture di servizio;
- medie e piccole aziende d'ingegneria e di consulenza, fornitrici di studi preliminari e di servizi tecnico-amministrativi per lo sviluppo di stime e perizie, collaudi;
- società /enti per studi economici di settore, filiera, mercato, marketing territoriale; studi ed analisi di fattibilità tecnico-economiche, valutazioni d'impatto ambientale, *business plan*;
- società e/o studi di consulenza legale per la preparazione di capitolati di gara, organizzazione e supervisione di gare; preparazione e discussione dei contratti, contenziosi e arbitrati;
- dottorandi in ingegneria gestionale, economia aziendale e contrattualistica internazionale.

**Il corso è basato sull'interazione tra esperienze diverse:** da una parte i relatori che esprimono le competenze e conoscenze maturate direttamente da esperienze vissute; dall'altra i partecipanti che con dissimili ruoli, attività e culture aziendali, interpretano e recepiscono quanto può essere loro utile. Nell'interazione d'aula, tra le impostazioni e i *modus operandi* diversi dalla propria realtà, i partecipanti cercano applicazioni concrete al proprio lavoro tendenti ad innovare i loro processi.

Larga parte dei concetti e procedimenti tipici presentati nel corso hanno origine nell'esperienza impiantistica dei relatori che provengono da società d'ingegneria multinazionali. Esperienze che però sono state orientate a privilegiare quanto in pratica può essere mutuato e applicato dalle diverse esigenze dei partecipanti. Il processo di *cross fertilization* che si attua in aula è generato dagli scambi d'approcci, metodi e schemi testimoniati dai singoli relatori, a confronto con i quesiti e commenti che suscitano.



## DOCENTI

### **Ettore Maria MAGNANI (Coordinatore)**

DIREZIONE ENERGY EVOLUTION - TECHNICAL ACTIVITIES AND PROJECT EXECUTION SUPPORT- ENI SpA

### **Andrea CASARINO**

Responsabile Onshore Plant & Floaters Tendering - SAIPEM SpA

### **Guido MAGLIONICO**

Avvocato, Imprenditore e Consulente di Direzione aree Commerciale, Legale e Gestionale. In ANIMP Delegato della Sezione Packages per l'impiantistica, Membro del CD della Sezione Componentistica, Curatore del Servizio Legale Associativo, Referente Area Formazione Company Management

### **Michele PANTALEONE**

Head of Commercial Petrochemicals and Gas Monetisation - SAIPEM SpA

### **Alberto PELIZZA**

Head of Corporate & Trade Finance - MAIRE TECNIMONT SpA

## PROGRAMMA

- ▶ INTRODUZIONE AL CORSO
- ▶ GENESI DEI PROGETTI
- ▶ IL PROCESSO DI AGGIUDICAZIONE DEI CONTRATTI

**(Ettore Magnani)**

- ▶ STRATEGIA DI OFFERTA (BID NO BID)
- ▶ LA PREPARAZIONE DELL'OFFERTA

**(Michele Pantaleone)**

- ▶ ELEMENTI DI CONTRATTUALISTICA
  - ▶ ALLOCAZIONE DEL RISCHIO CONTRATTUALE
  - ▶ IL CONTRATTO: CONTENUTI E GESTIONE IN AMBITO NAZIONALE E INTERNAZIONALE

**(Guido Maglionico)**

- ▶ TECNICHE DI PREVENTIVAZIONE COSTI
- ▶ LA GESTIONE DEI RISCHI DI PROGETTO IN FASE DI OFFERTA
- ▶ LA VALUTAZIONE DELL'OFFERTA

**(Andrea Casarino)**

- ▶ RISCHI FINANZIARI DI PROGETTO

**(Alberto Pelizza)**

- ▶ LA NEGOZIAZIONE
- ▶ IL PASSAGGIO DELLE CONSEGNE

**(Ettore Magnani)**



## INFORMAZIONI E CONDIZIONI GENERALI

**ENTE FORMATORE** ANIMP Associazione Nazionale di Impiantistica Industriale  
**SEGRETERIA** Segreteria organizzativa (Beatrice Vianello) - e-mail: [beatrice.vianello@animp.it](mailto:beatrice.vianello@animp.it)  
ANIMP SERVIZI S.r.l. Via Chiaravalle, 8 - 20122 Milano

### SCHEDA ISCRIZIONE

La scheda (ultima pagina) compilata e firmata è da inviare **via e-mail** alla Segreteria organizzativa corsi.

### QUOTE DI PARTECIPAZIONE (a persona)

€ 880,00 più IVA (quota SOCI) > **ANIMP** - associati a Sistema confederale Confindustria (**ANIE, ANIMA, ASSOLOMBARDA, UAMI**) – **ALDAI/Federmanager**

€ 1.000,00 più IVA (quota NON SOCI)

Le quote comprendono il materiale didattico in formato digitale.

### SCONTO PER ISCRIZIONI MULTIPLE

Per iscrizioni di oltre 2 partecipanti di una stessa azienda, sarà praticato uno sconto del 10% sulla terza quota e sulle eventuali successive.

### FORMAZIONE FINANZIATA

Anche per i corsi ANIMP in modalità *remote training* (FAD), le aziende possono accedere ai Fondi Paritetici Interprofessionali.

### ATTESTATO DI PARTECIPAZIONE

A conclusione del corso, verificata l'effettiva partecipazione alle sessioni, sarà rilasciato l'attestato personale in forma digitale.

### ISCRIZIONI ED EROGAZIONE DEL CORSO

Il contratto si intende perfezionato al ricevimento da parte di ANIMP del modulo di iscrizione sottoscritto in ogni sua parte, a fronte del quale sarà emessa relativa fattura da ANIMP SERVIZI S.R.L.

**Il corso sarà erogato a raggiungimento di un numero minimo di partecipanti, che ANIMP stabilisce in relazione alla sostenibilità dell'evento.**

Le iscrizioni chiuderanno 4 giorni lavorativi prima del corso. Entro tale termine, ANIMP potrà comunicare l'eventuale annullamento del corso, in caso di mancato raggiungimento del numero minimo di iscrizioni.

- I partecipanti riceveranno all'indirizzo e-mail indicato sulla scheda di iscrizione, l'invito per il collegamento on-line alle sessioni su Microsoft TEAMS.

### RINUNCE

In caso di rinuncia effettuata per iscritto:

- entro 7 giorni solari sarà addebitato il 25% della quota di partecipazione;
- entro 3 giorni solari sarà addebitato il 50%
- successivamente, o in caso di mancata partecipazione, sarà fatturata l'intera quota.

E' ammessa in qualsiasi momento la sostituzione del/i partecipante/i, che dovrà essere comunicata per iscritto. ANIMP si riserva la facoltà di rimandare o annullare il corso programmato dandone tempestiva comunicazione, con l'unico obbligo di provvedere al rimborso delle quote pervenute

### MODALITA' DI PAGAMENTO

Il pagamento dovrà essere effettuato anticipatamente alla data del corso, solo dopo aver ricevuto comunicazione di conferma dalla Segreteria organizzativa.

Seguirà emissione della fattura elettronica, secondo le modalità indicate sulla scheda di iscrizione.

L'importo totale delle quote dovrà essere versato ad **Animp Servizi S.r.l.** tramite bonifico bancario presso:

UNICREDIT BANCA, Agenzia di Via Napo Torriani, 10 - 20124 Milano

IBAN: IT9010200801629000100408125 - BIC/SWIFT:UNCRITM1229

P.IVA /C.F. di Animp Servizi S.r.l. 07843320156 - **CAUSALE PER B/B: CORSO PROPOSAL MGT 10/2021**

### FORO COMPETENTE

Per qualsiasi controversia relativa all'interpretazione, all'esecuzione ed all'adempimento del seguente contratto, le Parti concordano che sarà esclusivamente competente il Foro di Milano.



**SCHEDA DI ISCRIZIONE AL CORSO  
IL PROPOSAL MANAGEMENT  
19-20-21-26-27-28 Ottobre 2021 – ORE 15.00 – 19.00  
REMOTE TRAINING**

NOME E COGNOME PARTECIPANTE	
TITOLO DI STUDIO E ANNO DI NASCITA	
ATTUALE RUOLO AZIENDALE	
AZIENDA (RAGIONE SOCIALE)	
SETTORE DI ATTIVITÀ DELL'AZIENDA	
SPECIFICARE SE ENTE PUBBLICO / PUBBLICA AMMINISTRAZIONE	
INDIRIZZO SEDE LEGALE PER FATTURAZIONE (VIA – C.A.P. – CITTA')	
<b>CODICE SDI E INDIRIZZO PEC PER FATTURAZIONE ELETTRONICA</b>	
INDIRIZZO E-MAIL E CELLULARE DEL PARTECIPANTE	
INDIRIZZO E-MAIL UFFICIO CONTABILITÀ	
N. TELEFONICO	
ORDINE DI ACQUISTO (O.D.A.) Se emesso, intestare come segue: ANIMP SERVIZI S.R.L. Via Chiaravalle 8 - 20122 Milano P. IVA 07843320156 <b>e allegare alla scheda di iscrizione</b>	
PARTITA I.V.A.:	COD.FISCALE:

PER I SOGGETTI NON RESIDENTI IN ITALIA, INDICARE SE LA PRESTAZIONE CHE VERRÀ FORNITA NELL'AMBITO DELLA VOSTRA ATTIVITÀ DI IMPRESA/COMMERCIALE È SOGGETTA AD IVA **SI  NO**

Quota SOCIO\* € 880,00 + IVA > specificare Associazione di appartenenza:.....  
\*ANIMP - associati a Sistema confederale Confindustria (**ANIE, ANIMA, ASSOLOMBARDA, UAMI**) – **ALDAI/Federmanager**

Quota NON SOCIO € 1.000,00 + IVA

Ai sensi dell'art. 1341 C.C. approviamo quanto espressamente indicato nelle Condizioni Generali del presente dépliant.

La sottoscritta società/persona fisica, acquisite le informazioni di cui all'articolo 13 del Codice privacy (dal 25 maggio 2018 secondo Regolamento UE 2016/679), ai sensi dell'articolo 23 del Codice stesso, conferisce il consenso al trattamento dei dati personali effettuato da Animp Associazione Nazionale di Impiantistica Industriale, compresa la comunicazione degli stessi dati ai soggetti indicati nell'informativa.

**TIMBRO E FIRMA** (Legale Rappresentante o Titolare)

Segui la nostra formazione > <https://www.animp.it/prodotti-e-servizi/formazione/>